

Przejmowanie ojcowizny

Dodano: 18.06.2018

Ojciec może przekazać dzieciom firmę, w tym sprzęt i zakres działania, doświadczenie muszą jednak zdobyć sami.



Jeden z czytelników Gazety Leśnej zwrócił się niedawno do mnie z takim pytaniem. Intencją zainteresowanego jest umożliwienie kontynuowania jego działalności przez syna, w tym konkurowania w przetargach na podstawie dotychczasowego przerobu.

Pewnie nikt dotychczas nie prowadził takich statystyk, ale śmiem twierdzić, że zdecydowana większość zuli to przedsiębiorstwa rodzinne. Zmiana pokoleniowa wśród tych, którzy stawiali pierwsze kroki na rynku jako byli pracownicy Lasów Państwowych jest faktem. Dlatego pytanie czytelnika może zainteresować także innych.

Stopniowy transfer

Powszechną formą prowadzenia firm leśnych jest indywidualna działalność gospodarcza. Taki wybór w dużej mierze determinuje odpowiedź na wspomniane zagadnienie. Otóż firma w postaci działalności gospodarczej nie jest niczym odrębnym od jej właściciela. Taka firma nie posiada żadnej, prawnej podmiotowości innej od posiadanej przez samego przedsiębiorcę. Kolokwialnie rzecz ujmując, firma to on sam. Najlepiej widać to na przykładzie wpisów w ewidencji działalności gospodarczej. Nawet najbardziej wymyślna nazwa firmy musi wiązać się z ujawnieniem w rejestrze imienia i nazwiska jej właściciela. Zarówno imię jak i nazwisko są elementem nazwy. Dla przykładu, firma prowadzona przez Jana Kowalskiego otrzyma nazwę 'Zakład Usług Leśnych Jan Kowalski'. I takiej właśnie firmy na nikogo przenieść nie można. Jeżeli indywidualną działalność będzie chciał uruchomić syn Zbigniew, to jego firma będzie się nazywała 'Zakład Usług Leśnych Zbigniew'.

Kowalski?.

To jednak nie cała prawda w omawianym temacie. Jan Kowalski może bowiem posiadać zestaw praw i obowiązków, w które chciałby wyposażyć syna. Na przykład, wyobraźmy sobie, że ZUL Jan Kowalski posługuje się znakiem firmowym. Używa go na swojej stronie internetowej, wkleja na fakturach i ofertach. Jeżeli syn Zbigniew będzie chciał kontynuować aktywność pod tym samym szyldem, prawa do niego może od ojca nabyć pod wybranym tytułem, choćby licencji czy sprzedaży.

Tę samą zasadę zastosujemy w przypadku narzędzi pracy Jana. Harvester, przyczepa zrywkowa, piły ręczne, ciągnik posiadane na własność ojciec może bowiem przenieść na syna. Zrobi to także na podstawie wybranej umowy, np. sprzedaży lub darowizny.

Sytuacja ze sprzętem leasingowanym jest nieco bardziej skomplikowana. Następcą naszego przykładowego zula musi bowiem wstąpić w jego prawa i obowiązki wynikające z umów leasingu. Na tę okoliczność sporządza się umowę cesji, pod warunkiem zgody firmy finansującej. Taka zgoda będzie zapewne poprzedzona analizą wiarygodności kredytowej syna. Leasingodawca nie zgodzi się na cesję na osobę, która nie daje gwarancji terminowych spłat rat leasingowych.

Ważny przerób

Tak, krok po kroku, syn Zbigniew przejmuje od ojca Jana firmę leśną. Jak widać jednak, cały proces składa się z jednostkowych czynności, obejmujących elementy składowe przedsiębiorstwa. Prawo dopuszcza jednoczesny transfer ich wszystkich w jednej umowie, co nie zmienia faktu, że firma jako taka ?ZUL Jan Kowalski? na syna nie może być przeniesiona niejako w całości.

Największy problem z tym związany dotyczy przerobu. O ile zrozumiałem intencje czytelnika, chciałby aby syn nie musiał zaczynać wszystkiego od zera. Obawiam się jednak, że jego oczekiwania są nie do spełnienia. Przerób jest bowiem nieprzenoszalny.

Osobiste kwalifikacje przedsiębiorcy, umożliwiające mu udział w przetargu, tylko jemu dają prawo konkurencji o zamówienia publiczne. Zamawiającego interesuje to, czy ubiegająca się o kontrakt firma posiada własne doświadczenia i czy tym samym daje minimum rękojmi wiarygodności. Przypominam, że w zeszłym roku zapadł ważny w tym kontekście wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Z wyroku wynika, że doświadczenie całego konsorcjum nie jest tym samym, co doświadczenie poszczególnych jego członków. Nadleśnictwa mogą i powinny zatem weryfikować, czy potwierdzenie należytego wykonania prac obejmuje konkretnie tego zula, który akurat startuje w przetargu.

Powracając do sedna problemu, przerobu na syna nie przeniesiemy. Jak się wydaje, najlepiej zatem

aby Zbigniew Kowalski jak najszybciej zarejestrował własną działalność i jako konsorcjant zaczął przystępować do zamówień. W ten sposób, w miarę upływu czasu, zdobędzie własne kwalifikacje, które w przyszłości w pełni uniezależnią go od ojca.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk ? Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.